

一緒なら、世界は変えられる。

Change the future, Create the next



東京海上日動



## 一緒なら、世界は変えられる。

Change the future, Create the next

明治時代、日本の産業発展を夢見て海を渡った挑戦者たちと

リスクという未知の領域に挑んでから

東京海上日動は140年の歴史を刻んできました。

それは140年、挑戦と共に歩んできたということ。

私たちと一緒にならば、きっと世界は変えられる。

あなたと一緒にならば、きっと世界を変えられる。

未来を信じて一歩を踏み出せばきっと世界中の誰もが輝けると

強く信じているからこそ、私たちはこれからも挑戦を続けていきます。

新しい時代に、新しい価値を、あなたと。



### REASON 1 Back Ground

# 損害保険の存在意義

## 1

### 過去から現在まで、さまざまなリスクが存在

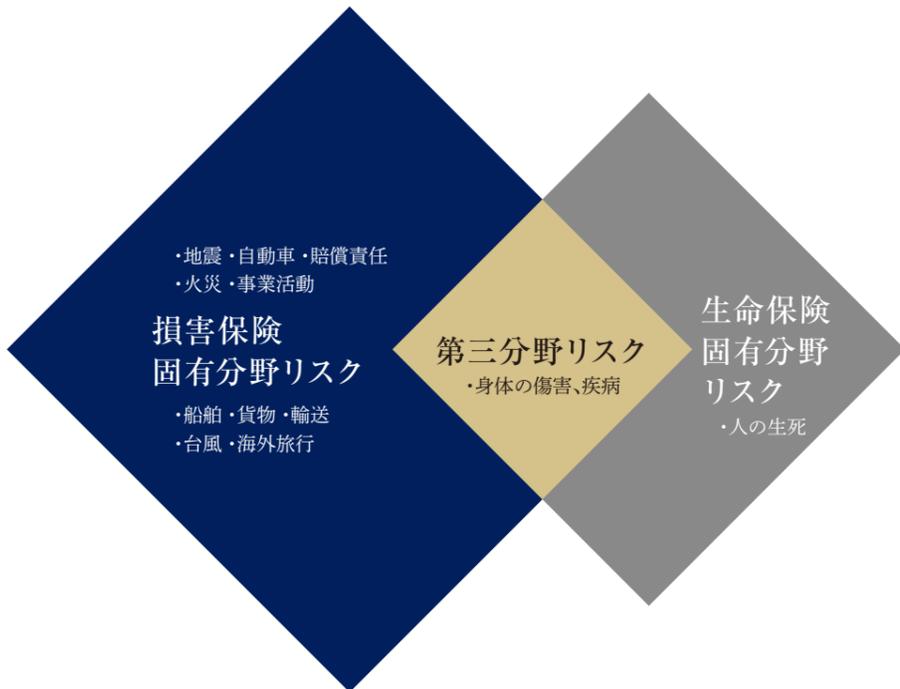
リスクとは、「危険」のことを意味しています。  
 人類の誕生とともに、そして企業の誕生とともにリスクは発生し、過去から私たちはリスクと共存してきました。  
 豊かな生活や企業の発展など世の中のありとあらゆる活動には、多様なリスクが潜んでいます。  
 例えば、航空業界において、ジャンボ機を一機運行させる際に抱えるリスクは、機体の損傷リスクや旅客・貨物に対する賠償など、数百億円にものぼります。



## 2

### 損害保険のリスクカバーの広さ

リスクをカバーする保険は、大きく分けると「損害保険」と「生命保険」の二種類が存在します。  
**損害保険では、人の生死以外のすべてのリスクをカバーしています。**  
 例えば、火災や自動車事故などの不測の出来事、台風や地震などの自然災害、日常生活や事業活動に伴う第三者への損害賠償責任の負担など、ありとあらゆる領域にわたります。  
 リスクは常に変化しており、私たちが経験したことのない未知の世界にも存在しているものです。  
 過去から損害保険には、世の中の変化を予見し、個人の生活や企業経営を脅かす無数のリスクに対応できる「創造性」と「スピード感」が求められているのです。

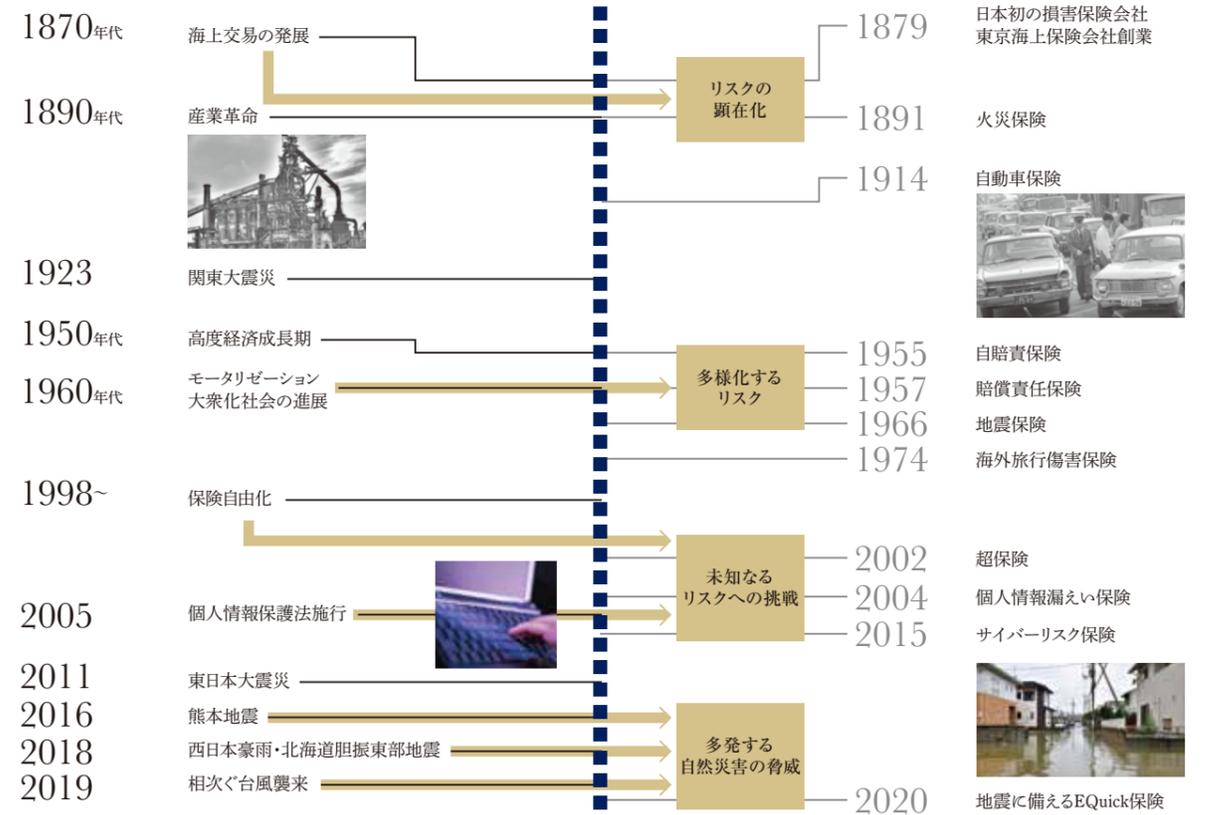


## 3

### 社会の発展に必要不可欠な存在として

海上交易の発展とともに損害保険は進化を続けてきました。海上リスクをはじめ、火災リスク、自動車リスクなど、世の中の発展に伴いリスクは多様化、複雑化しています。  
 私たちはそうしたリスクの変化に対して、スピーディかつ確実なリスクヘッジ(リスク回避)手法を提供し、社会の発展に不可欠な「インフラ」として、人々の豊かな暮らしや経済を守るという社会的使命を果たしています。  
 今後も刻々と変化していく社会・経済の中で、先見性と創造性を発揮し、その発展を実現していきます。

#### リスクと損害保険の歴史



#### TOPICS はじめての損害保険

英語の「RISK」は、イタリア語の「RISICARE(リジカーレ)」という言葉に由来しており、「勇気を持って試みる」という意味を持っています。ルネサンス期のイタリアで海上保険が発明された時、その発明者たちは、リスクを「勇気を持って試みる」という意味で使っていました。  
 1879年(明治12年)、渋沢栄一(当時の第一国立銀行頭取)が発起人となり、岩崎弥太郎をはじめ、徳川、毛利、松平などの華族からの出資を得て、「国益」を目的とした日本最初の保険会社「東京海上保険会社」が設立されました。



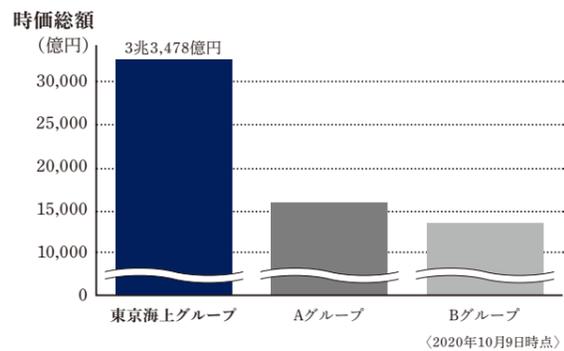
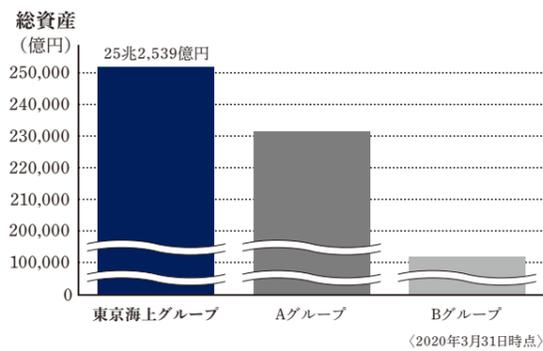
# リーディングカンパニーとして

## 1

### 141年間の信頼の重み

現在、国内の損害保険業界は、全28社(※)で構成されています。その中で、東京海上日動は過去から総資産、時価総額といった、お客様や株主からの**信頼の高さを示す指標で他社をリード**し続け、国内のみならず世界においても日本を代表する保険会社「TOKIO MARINE」として高い信頼を寄せられています。創業以来、141年間にわたるお客様からの**圧倒的な信頼**が東京海上日動の歴史を支えています。

(※)2020年10月1日現在日本損害保険協会ホームページ参照



## 2

### 広大なネットワーク

東京海上日動の従業員数は17,077人、国内でのネットワークは、全国に**127営業部・支店を軸に363の営業室・課・支社、236ヵ所の損害サービス拠点**を配置し、クライアントやお客様のいざというときにお役に立てるサービス体制を整えています。また、グローバルな社会・経済の発展を実現するため、東京海上グループとしては、**世界46の国・地域**にネットワークを展開しており、グループでの現地スタッフ数は、約34,000名にのぼります。圧倒的なネットワークを通じ、国内外問わず、安心安全で豊かな社会をリードしています。

#### 海外ネットワーク

海外拠点:  
46の国・地域、932拠点  
●現地スタッフ数:約34,000名  
(※東京海上グループ全体)  
2020年3月31日現在

#### 国内ネットワーク

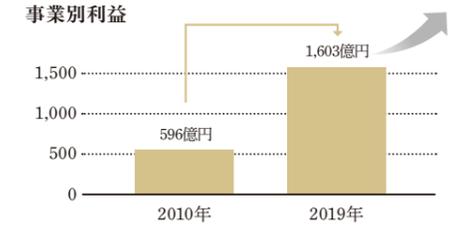
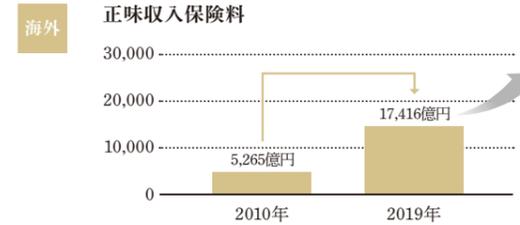
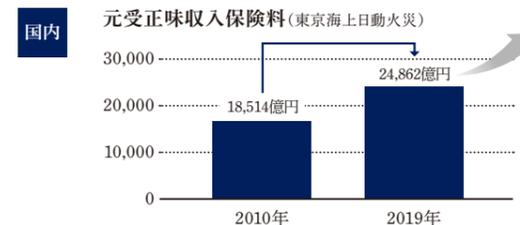
国内127営業部・支店  
●営業室・課・支社:363  
●損害サービス拠点:236  
2020年4月1日現在



## 3

### 国内、海外マーケットにおいて高い成長を実現

東京海上グループは、グローバル保険グループとして国内外に広がるネットワークでグループ総合力を活かし、持続的な成長を遂げています。また、日本のGDPが低調に推移する中でも、スピード感を持って着実に経営戦略を実行し、国内外で高い成長を実現してきました。東京海上グループは、日本、そして世界のお客様の「いざ」という時を支え、世界各地の人々や社会から信頼される存在“Good Company”をめざし、挑戦を続けていきます。



※自然災害を平年ベースに補正

#### TOPICS 海外戦略

2008年に英国ロイズ「キルン社」、米国の優良損害保険グループ「フィラデルフィア・コンソリデイトッド社」、2012年には米国の生保・損保兼営保険グループ「デルファイ・ファイナンシャル・グループ」、2015年には米国スペシャルティ保険グループ「HCCインシュアランス・ホールディングス」を買収。またブラジル、ロシア、インド、中国などの新興国市場においても現地法人を設立するなど、世界各国で現地に根ざしたローカルビジネスを展開しています。

#### TOPICS サステナビリティの取り組み(商品・サービス、社会貢献活動を通じた社会課題解決)

グループ主要テーマ ①安心・安全をお届けする ②地球を守る ③人を支える SDGs\*1にも貢献。

##### ◎ 商品・サービスを通じた社会課題解決

・ドライブエージェント・パーソナル ①

自動車保険の特約によるサービス。契約者に貸与したオリジナルのドライブレコーダーが強い衝撃を受けるとオペレーターとの直接通話が可能となり、事故連絡・救急車の手配などが可能となるほか、ドライバーの運転特性を記録し安全運転診断レポートを作成する機能があり、交通事故防止と負傷者の早期救命措置等に貢献している。

##### ◎ 地域・社会貢献活動を通じた社会課題解決

・マングローブ植林事業 ②

1999年よりNGOや植林地帯の住民の皆さまとともに、9か国において1万ヘクタール以上の植林を行ってきた。このプロジェクトは、お客様・代理店<sup>※2</sup>、社員<sup>※3</sup>にも支えられ、地球温暖化の抑制、生物多様性の保全、防災・減災など多様な貢献をもたらしている。植林20周年の節目となる2019年には、ステークホルダーとともにマングローブを基盤としたさまざまな課題の解決策を提供し、価値を創出することを目指した「マングローブ価値競争100年宣言」を発表している。



・みどりの授業・ぼうさい授業、①②③  
リスクと未来を考える授業

当社の社員・代理店が講師として学校等へ訪問して授業を実施。地球環境保護について考える「みどりの授業」、地震・津波などの災害への備えについて考える「ぼうさい授業」、リスクを想定し、将来への備えの重要性を伝えるキャリア教育「リスクと未来を考える授業」を展開。これまでに延べ約6,500人の社員が参加し、10万人を超える子どもたちが受講した。未来を担う子どもたちへ様々な社会課題の解決について、小さなことでも、みんなで実施していくことの大切さを伝えている。

※1 SDGs(Sustainable Development Goals / 持続可能な開発目標):2015年に国連で採択され、2030年までに達成すべき17のゴールと169のターゲットからなる国際目標

※2 お客様に保険契約時にWeb約款などを選択いただいた場合、紙資源使用量削減額の一部を寄付する「Green Gift」プロジェクトの一環として実施

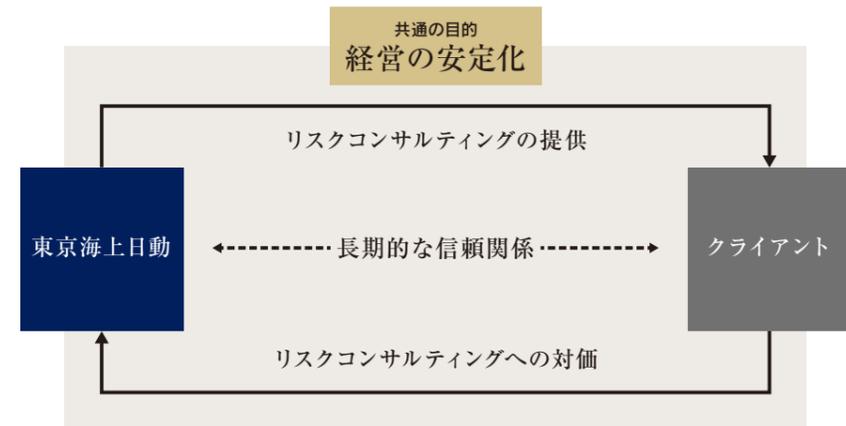
※3 社員が1年に1回程度現地を訪れ植林体験ボランティアを実施

# プロとして生きる

## 1

### リスクコンサルティングのプロが構築する「WIN-WIN」ビジネス

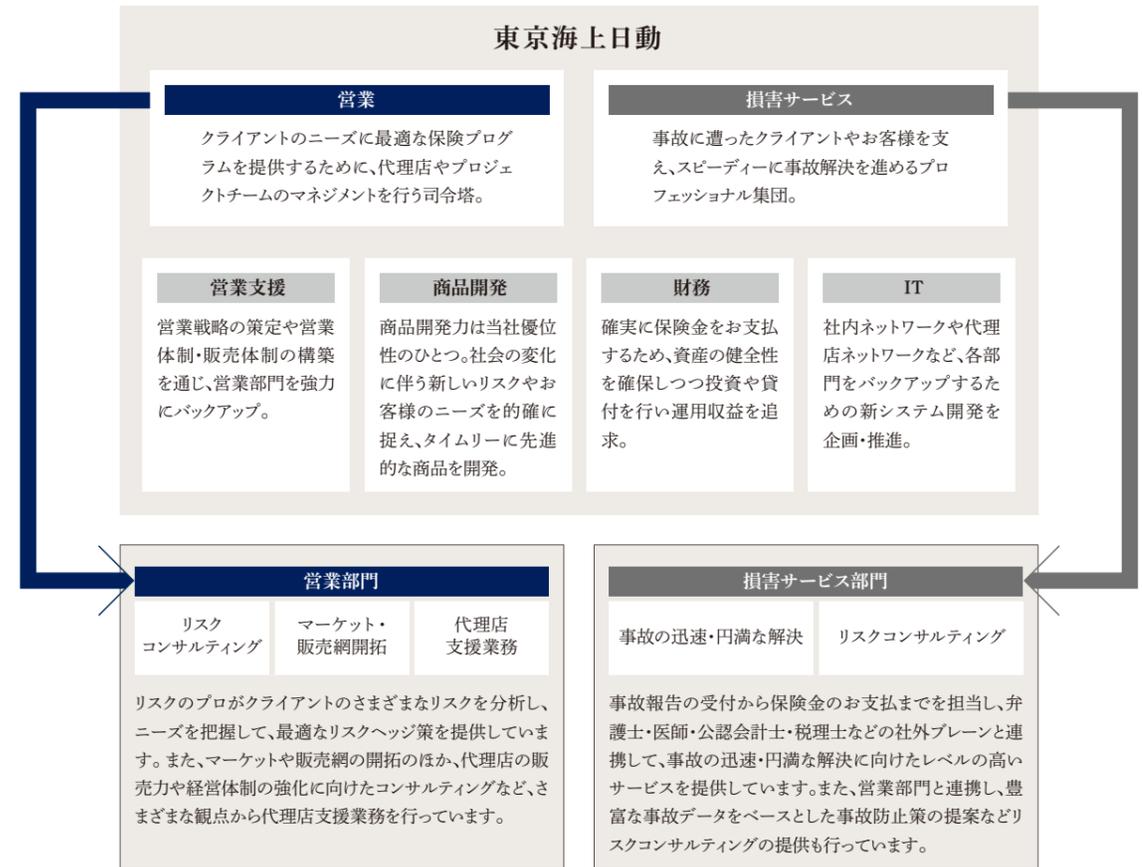
東京海上日動のビジネスは、単に商品を販売し、売上を伸ばすという短期的なモデルではありません。法人のクライアントの場合、私たちの最大の目的は、クライアントにリスクコンサルティングを提供し、クライアントの経営を安定化することにあります。また、クライアントにとっても、規模や収益の拡大にも増して重要な課題となっているのが「経営の安定化」となります。この「共通の目的・使命を有する」WIN-WINの双方向ビジネスモデルは、互いの**長期的な信頼関係**の上に成り立っています。



## 2

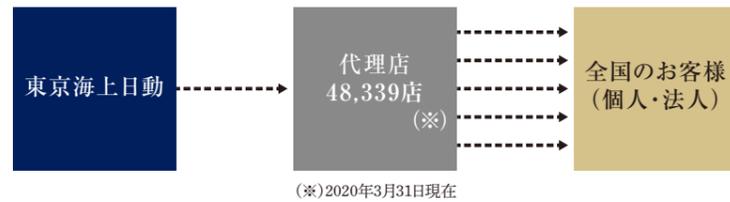
### リスクの数だけプロがいる

東京海上日動の使命は、クライアントやお客様にリスクコンサルティングを提供し、「安心と安全」をお届けすることです。ありとあらゆるリスクに対応するため、東京海上日動にはさまざまなセクションが存在しています。それぞれのフィールドで多種多様なプロたちがチームとして連携し合い、リスクマネジメントビジネスを展開しています。



#### ビジネスモデル

代理店を介したビジネスによって、より多くのクライアントやお客様にリスクコンサルティングを提供し安心と安全をお届けしています。



#### 例えば…

海外旅行の際にスムーズに海外旅行保険に加入していただけるよう、実際に旅行手続きを行う旅行代理店や出国時に利用する空港などでお客様のご相談にお応えし、保険商品を購入いただける仕組みを構築しています。



#### TOPICS 「地方創生」プロジェクト-社会的使命に応え、共に成長する-

東京海上日動では、地方自治体・地方金融機関・商工会議所等と連携しながら、日本全国の地域経済の活性化(「地方創生」)の取り組みを展開しています。全国に張り巡らされた事業所・各部門・代理店・お客様のネットワークと、東京海上日動ならではのグループ総合力を活かして、訪日外国人対応支援(インバウンド対応)や地元企業の海外進出支援、農業活性化支援など、あらゆる側面から地域活性化に繋がる支援・仕組み作りを行っています。

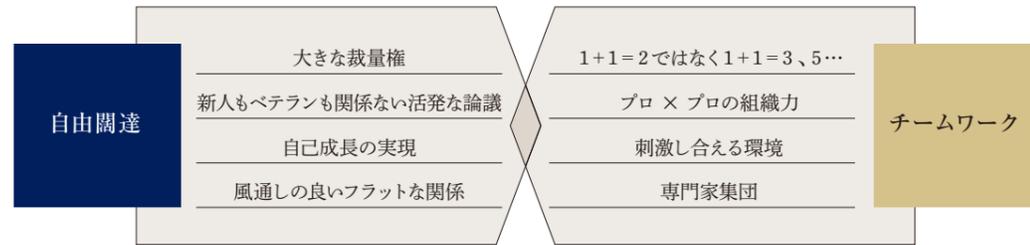
地方創生の取り組みは、お客様や地域社会にとってなくてはならない「良い会社“Good Company”」をめざす東京海上日動の新たな挑戦です。

# 東京海上日動が大切にしているもの

## 1

### 自由闊達な社風

「自由闊達」と「チームワーク」は、140年以上変わることのない東京海上日動の社風の柱であり、「自ら考え、発信し、行動する」文化のベースとなっています。上司も部下も関係なく、自由な論議ができるフラットな人間関係があるからこそ、最高のチームプレーが実現できるのです。これからもこのDNAは変わることなく、東京海上日動を支え続けていきます。

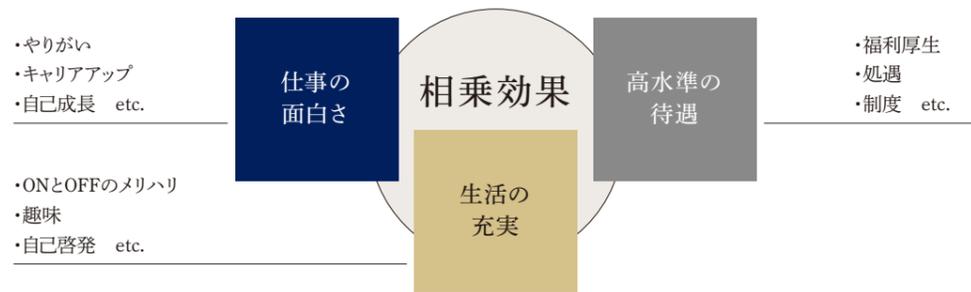


## 2

### ワークライフバランス

活躍している社会人の共通項は、自分らしい「ワークライフバランス」を実現していること。「ワークライフバランス」とは、「仕事と生活の調和」という意味です。ワークライフバランスが上手く取れている人は、気持ちが前向きで向上心にあふれ、仕事面での成長も早いもの。自分らしく生き活きと輝くためには「やりがいのある仕事」「納得感のある待遇」「充実したプライベート」の三つのバランスが揃っていること、そしてそれらの絶妙なバランスが大切です。

#### 「仕事」「待遇」「生活」のグッドバランス



#### TOPICS 女性の活躍推進の取組みが高く評価されています。

当社は、母性保護や育児支援制度の充実、社員全員の役割の変革を通して多くの女性社員が活躍し続けている点、障がい者雇用の推進やノーマライゼーション意識の向上などの取組みが評価され、経済産業省主催の2013年度「ダイバーシティ経営企業100選」を受賞しました。また、「仕事と育児・介護との両立を支援する取組み」について、他の企業の模範となる企業を表彰する「均等・両立推進企業表彰」のファミリー・フレンドリー部門において、2014年度の厚生労働大臣優良賞を受賞。加えて、当社の持ち株会社である東京海上ホールディングスは、経済産業省・東京証券取引所の共同企画である2018年度「なでしこ銘柄2019」に選定されました。「保険業」の銘柄では初めての選定となった2013年度から数えて4度目の選定となります。



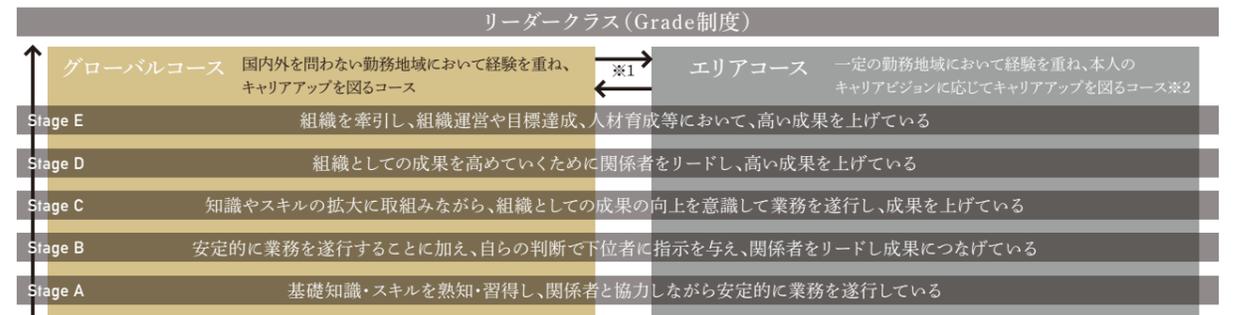
## 3

### キャリアアップを実現・支援する制度

東京海上日動の競争力の源泉は、「人」であり、全従業員一人ひとりの個性やスキル、経験が、会社の成長に直結します。男性も、女性も、若手からベテランに至るまで、全ての従業員が等しくチャンスを与えられ、持てる力を最大限に発揮できるように、その活躍を支える制度の整備や運用面の支援を積極的に行っています。

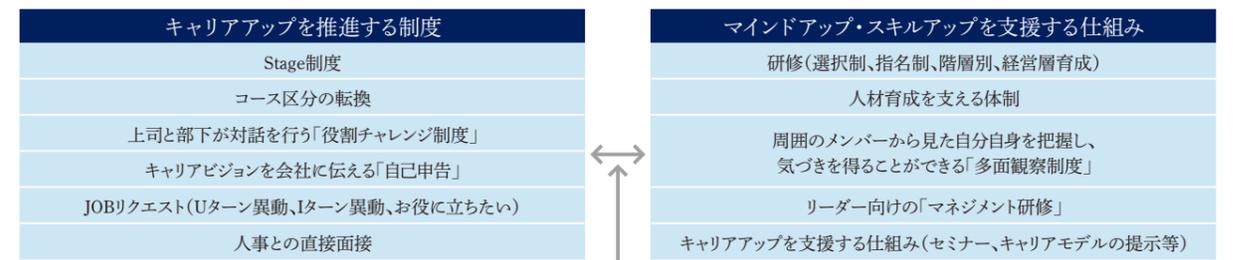
#### □ Stage制度

当社の人事制度は「Stage」制度を導入しており、能力の発揮度に応じて各自のStageが定まる人事制度です。グローバルコース・エリアコースに関係なく、Stageが同じ従業員は同様の役割・責任にチャレンジできます。また、自分らしいキャリアを実現できるよう入社後もキャリアビジョンやライフイベントに応じて、コース転換や勤務地の変更に挑戦できる制度となっています。



※1 コース転換(グローバルコース⇄エリアコース)への応募が可能です。  
※2 エリアコースは、一定のエリア内において転居転勤がある「ワイド型」を選択することが可能です。

#### □ きらり☆キャリアアップ応援制度



社員の子育て支援のための積極的な取組みが認められ、「次世代認定マーク」を取得しました。



# 東京海上日動が大切にしているもの

## □ 研修制度

形のある製品を扱わず、製造設備を持たない東京海上日動にとって、もっとも貴重な経営資源は「人材」であり、**人材の成長こそが、企業としての成長の大きな鍵**を握っています。また、**自己成長を促す組織風土**をベースとして、一人ひとりが最大限のパフォーマンスを発揮できるよう、さまざまな研修制度でサポートしています。

	新入社員	2年目	3年目
階層別研修	導入研修	フォローアップ研修	3年目グローバル研修
選択制研修	各種スキルアップ研修(対話力向上研修、交渉力強化研修)		
専門性向上研修	各部門による研修・通信教育など		
その他 人材育成施策	SP制度	損害保険講座への参加(損保協会主催)	
	若手社員に求める「学習基準」の明示   英語能力診断テスト(Versant:通年/オンライン受験) 語学学校との法人提携   社内他部門へのオープントレーニング制度、短期社内留学制度   e-Learning		

## SP制度

SPとは「先輩(Senpai)」の略。入社1年目の期間は、同じ職場の先輩社員が、新入社員とペアになり、社会人としての基本スタンスやビジネスマナー、業務を進めるうえで必要となる商品知識・スキル習得についてアドバイスをを行い、一人立ちに向けサポートします。また、SPと新入社員の1対1の関係のみならず、職場メンバー全員で互いに育て合う「共に育つ・共に育てる」文化が根付いています。

## □ ワイド型

ワイド型は、エリアコース従業員の多様な働き方の一つとして一定のエリア内(※1)で転居転勤ができる、申請型のキャリアアップ応援制度です。入社時から申請することができ(二年目以降も年に一回申請可能)、一度ワイド型を選択した後でも、ライフイベント等に応じて転居転勤のないエリアコースを再選択することが可能です(※2)。異動先の選択肢が広がることで、新しい環境やより大きな役割にチャレンジできる機会も広がります。また、新しい土地でたくさんの人に出会い、異なる文化や価値観に触れることができ、自身の更なる成長にもつながります。

※1 例えば関東・甲信越エリアのエリアコース従業員の場合、東京・神奈川・埼玉・千葉・茨城・栃木・群馬・新潟・山梨・長野が転居転勤の対象エリアとなります。  
 ※2 ワイド型を選択している期間は手当(月給+α)が適用されます。また、実際に転居転勤が生じた際は、社宅貸与・転勤諸費・帰省手当等、各種手当があります。

## □ JOBリクエスト制度

従業員の活力を維持・拡大していくための重要な人事制度の一つとして「JOBリクエスト制度」があります。  
**従業員自らがキャリアビジョンの実現に向け、チャレンジしたい職務に応募できる制度**です。

応募コース ◎会社が指定する特定の職務への応募コース ◎社内ベンチャーコース

キャリアビジョンやライフイベントに応じて、勤務エリアの変更に挑戦できる制度もあります。

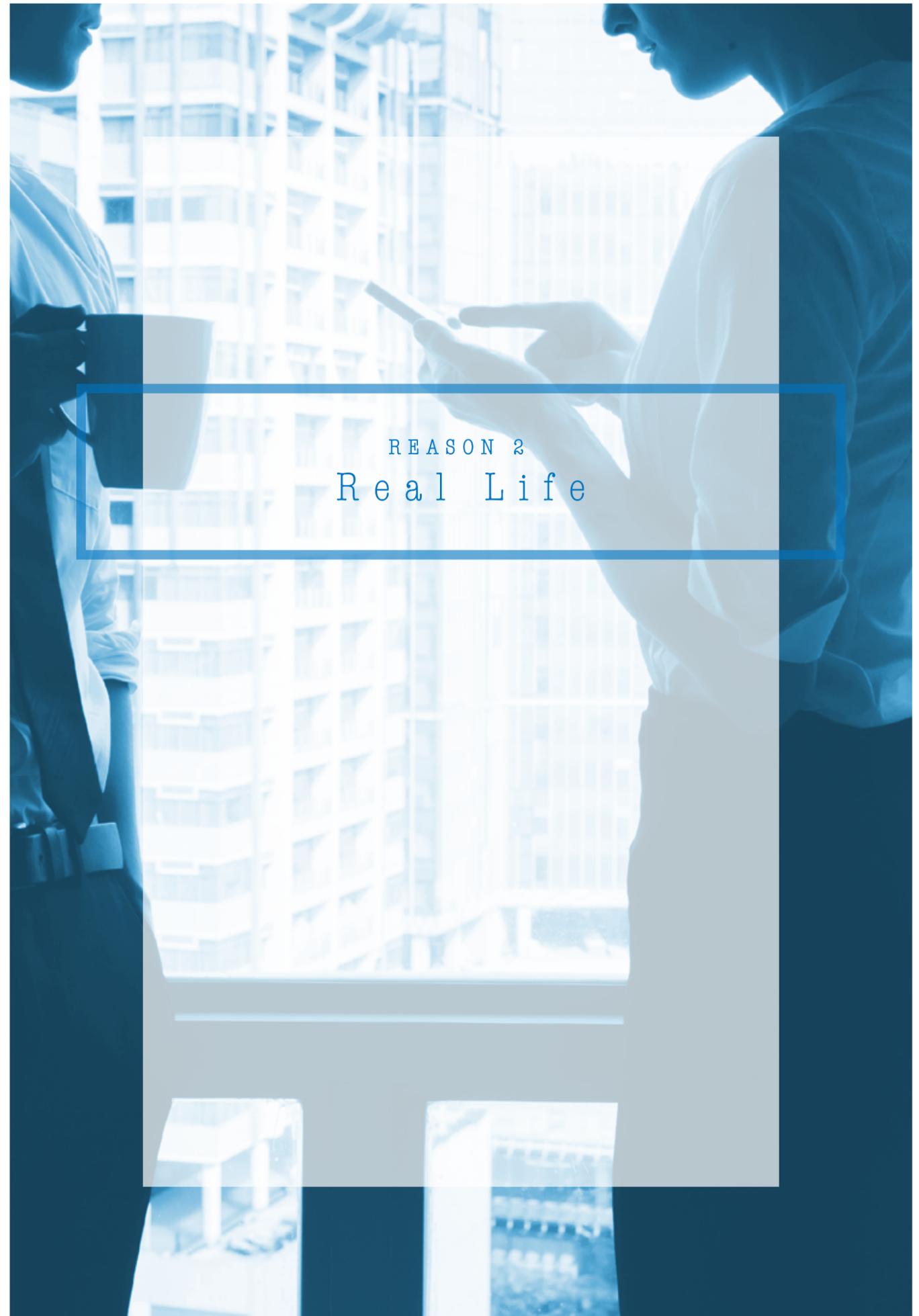
**Uターン異動** 転居を伴う転勤のない従業員が、元の勤務エリアに戻ってくることを条件に、一定期間転居を伴う転勤をし、従来の勤務エリアにはない新しい仕事に挑戦できる応募型の人事異動です。キャリアアップをめざすエリアコース従業員が、従来の枠を超えた新しい仕事にチャレンジする機会を提供しています。挑戦の舞台は国内のみならず、海外へも拡がっており、アメリカ、イギリス、シンガポール、中国、タイ等への異動も実現しています。 ※ Uターン異動は応募型であり、応募者全員に認められるものではありません。

**Iターン異動** 転居を伴う転勤のない従業員が、結婚や親・配偶者の転勤などに伴い、勤務エリアを変更することで継続して勤務できる応募型の人事異動です。社内での職位や処遇水準もそのまま、勤務エリアの変更ができます。 ※ Iターン異動は応募型であり、応募者全員にエリア変更が認められるものではありません。

※ きらり☆キャリアアップ応援制度、研修制度、ワイド型、JOBリクエスト制度は2020年4月現在の制度を記載しています。

## TOPICS 「厚生労働大臣表彰」受賞

当社は厚生労働省が実施する「キャリア支援企業表彰 2015～人を育て・人が育つ企業表彰～」で「厚生労働大臣表彰」を受賞しました。キャリア目標の設定において年間を通じて上司部下間で十分な対話が行われる仕組みを設けている点や、的確な職業能力開発の機会を提供している点、中期計画(日本で一番「人」が育つ会社の実現)に連動した人材育成方針に基づき各種取り組みが行われている点などが評価され、受賞に至りました。



REASON 2  
Real Life

Synergize the global network with a broad perspective.

# ネットワークを生かし、広い視野をもって働く。

ビジネスパートナーとして、  
経営に貢献する存在に。

故郷である九州の土地と人に魅力を感じ、この地で働きたいと考えていたところ、先輩社員が皆凛々しく、仕事に対して誇りと熱い想いをもって働いている東京海上日動と出会いました。エリアコースとして入社後も、九州全域での勤務にチャレンジできるワイド型エリアコースや、日本全国をビジネスフィールドとするグローバルコースという働き方も実現できる幅広さに惹かれ、入社を決めました。

現在は、ディーラー営業部門で佐賀県内のカーディーラーをクライアントとして担当しています。私の最大のミッションは、彼らのビジネスパートナーとして営業戦略の策定を通じて経営に貢献することです。

そのためには、知識・経験が非常に重要になるのですが、日本国内だけでなく、全世界に拠点を有する広大な東京海上日動ネットワークに蓄積されたノウハウがとても役に立つのです。これらをより自身が担当するマーケットニーズに合致したソリューションとして提供できるよう、日々努力しています。

もちろん、私が実践した事例や成果が別の地域で展開されることもあり、佐賀県に居ながらより広い視野をもって業務に携わることが東京海上日動の大きな強みです。

人との出会いに刺激を受け、  
日々、自分の成長を実感できる環境。

クライアントの営業会議に出席したり、マネージャーや経営者などの相談に応じたり、情報提供をする機会も多く、充実した日々を送っています。  
「入社一年目の体験は生涯忘れられない」と先輩からも言われましたが、初めてクライアントを訪問した時の緊張感、大きな提案を行った体験など、すべてが胸に焼きついています。中でも印象に残っているのが、私宛に直接問い合わせが入った日のこと。初めて頼りにされた、ビジネスパートナーとして認めてもらえた、その時の嬉しさは格別でした。また職場では、商品開発や損害サービスなどのキャリアをもつ社員、国内外の各地から異動してきた社員など、多様な経験と専門性をもつ先輩方から、非常に良い刺激を受けています。社内外問わず、さまざまな人との出会いを通じて自分が成長していることを実感しています。そして、自分自身の成長を地域のために還元していきたいと考えています。とくにここ数年、九州では災害が多発しており、損害保険が果たす役割は益々大きくなっています。“お客様のいざという時に力になれる存在でありたい”、まだまだ学ぶことばかりですが、使命感を強くもって仕事に取り組んでいます。



## 甲斐郁哉 Fumiya Kai

2018年入社 エリアコース 佐賀支店 ディーラー営業部門

学生時代はバドミントンに没頭し、大学では主将として部を動かしていく役目を担う。その時の経験から、組織で目標を共有し、チームで活動していく姿勢や考え方が身につき、現在の職場でも役立っているという。

6:30	8:00	10:00	10:30	12:00	13:00	16:00	17:00	18:00	19:00	21:00
起床	出社 ディーラー向け NEWS・資料作成	勉強会資料の準備・ 最終確認。社用車で 担当エリアへ出発	担当販売店へ 定期訪問	昼食	店舗での勉強会 新人向けの 勉強会	訪問の振り返り 先輩社員に 報告	明日の準備 次週の 行動計画確認	退社	旧友と バドミントン	帰宅



社用車で県内の担当カーディーラーを訪問。土地勘のある場所で社会人生活をスタートできるメリットは大きいと実感。



大手カーディーラーにて打ち合わせ。店舗の販売計画やスケジュールに沿った提案を行い、目標を達成した時はともに喜び合う。



就職してからもバドミントンは継続中。かつての部活仲間と再会してプレーすると心身ともにリフレッシュできる。

A challenging job that you think of what is best for.

# 自らの裁量で最善を考え、挑戦する。

お客様のあらゆる“いざ”という時に備え、常に、プロとしての覚悟を持つ。

2018年7月に発生した西日本豪雨。広島県内でも土砂崩れや浸水が相次ぎ、住宅被害は約4万棟、多数の車が水没するなど、甚大な被害が発生しました。私が勤務する損害サービス部門では、お客様から被害報告の電話が鳴り止まず、想定していた広域災害の対応フローではとても間に合わない状態でした。

「土砂に流された車を探してほしい」

「代車やレンタカーすら空きがないのでタクシーで通勤した場合、保険金は支払われるのか」など、前例のない相談に対して、当初は対応策がわからず、お客様をお待たせしてしまうこともありました。

不便な生活の中で不安を抱えるお客様が1日も早く元通りの生活を送れるよう、対応フローを改善したり、支店に寄せられた全ての問い合わせを集約して独自の対応マニュアルを作り上げるなど、日々できることを必死に考え、懸命に対応させていただきました。

すると、災害が発生してから数ヶ月後、

「この保険がなかったら、生活していくことはできなかった。本当にありがとう」とのお礼のお手紙やメッセージをいくつもいただきました。

私たちが担う仕事の責任の重さと、社会での役割の大きさを改めて認識するとともに、

お客様の“いざ”という時に寄り添うべき存在である当社が「想定外で対応できない」では許されないことを強く実感しました。

部全体の方針策定や施策の推進、実務指導や研修企画などの人材育成業務に携わる現在も、

一人ひとりが常にプロとしての覚悟を持ち、どのような状況にも対応できる体制を平時から整える必要性を強く感じています。

裁量をもって自由度高く仕事に取り組める環境に感謝。

私たちが対応するさまざまな事故は、発生状況や因果関係、損害の程度、当事者の感情などの要因が絡み合い、一つとして同じ事故はありません。その中で、担当者は、時に1,000万円を超える金額が動く交渉も含めて、自らの裁量と責任で、臨機応変に対応し、迅速・円滑に解決へと導きます。

入社当初は、自分のことで精一杯でしたが、先輩方の仕事に対する姿勢を間近にみるなかで、次第に、お客様、後輩、チーム、所属部署のベストを考えられるようになり、よりやりがいを感じられるようになっていきました。

そして現在は、これまでの経験をふまえて、広い視野をもって最善を考えられる人材の育成に力を注いでいます。具体的には、会社が用意している研修に加えて、メンバーそれぞれの個性にあった育成プランを立案、実行しています。

当社は、働くフィールドや役割に関わらず、主体的に考え、提案したり、チャレンジすることができます。

裁量を持って自由度高く仕事に取り組める環境が、仕事のやりがいや喜びを増し、成長速度を上げること、何より、楽しく長く働き続けるために大切であるということを日々実感しています。

今後も、こうした環境に感謝しながら、生き生きと働き続けていきたいと思っています。

また、そうした私の姿を見せることで、後輩たちに良い影響を与えられる存在になりたい、そう思っています。



## 深掘いづみ Izumi Fukahori

2010年入社 エリアコース 中国損害部 損害サービス部門

人の役に立つ仕事がしたいという思いとともに、一緒に働きたいと思う社員が多かったことから当社への入社を決意。親が全国転勤のある仕事で、「地元」と呼べる土地がなかったことから、一つの土地に腰を据えて暮らしたい、とエリアコースを選択。

7:00	8:30	9:00	10:30	12:00	13:00	17:30	18:00	21:30
起床	出社	メール・資料作成	社内打合せ	昼食	社内研修実施	退社	研修参加メンバーと懇親会	帰宅



中国地方5県の損害サービス部門で働く社員との打ち合わせを通じて、よりやりがいや挑戦心をもって働けるような研修プランを検討。



若手社員に対して、担当案を確認しながら、言い回しや優先順位の付け方などをOJTで指導。



直近の特別連続休暇は、米国インディアナ州の国際結婚して移住した友人宅へ。休暇を利用して旅することが趣味の一つ。

Develop the future of the region.

# 地域の未来につながる仕事を創る。

生まれ故郷、東北。  
そこで私は何ができるだろうか。

東北地域は、2011年に発生した東日本大震災からの復興、  
そして更なる発展へ向け懸命に歩んでいます。

山形で生まれ育ち、学生時代を仙台で過ごした私は、  
「生まれ育った東北地域の未来に貢献していきたい」と思い、  
その意思を叶えられるフィールドを探して就職活動を行っていました。  
その中で東京海上日動の存在を知り、強い志と誇りを持って働く先輩方の姿に触発されました。

また、人口減少による消費・経済力低下という大きな課題に日本全体が直面する中、  
損害保険業界のリーディングカンパニーとして  
地域活性化とその好循環を創り出す「地方創生」に強い決意で取り組む姿勢を感じ、  
ここなら自らの想いを実現できると確信しました。

日本全国に拠点を有する東京海上日動において、  
エリアコースはさまざまな場所でキャリアアップを実現できる点が非常に魅力的でした。  
損害保険とは、企業の挑戦を成功に導くもの。その結果として人々、経済の進歩があります。  
私はここ東京海上日動で、未来に向けて進む東北地域の活性に関わりたい、そう思い入社を決意しました。



新人のうちから挑戦を重ね、  
頼られる存在へと成長していく。

現在は、ビジネスパートナーである代理店さんに対して、経営アドバイスや営業戦略の立案、  
販売手法の提案を担っています。時にはクライアント企業の経営課題に共に取り組むこともあります。  
新人のうちから、自分より知識も経験も豊富な代理店さんと渡り合い、経営をリードしていくという責任ある仕事を任せられ、  
プレッシャーも並大抵ではありません。それでも東京海上日動には、  
私へのびのび挑戦できるようにチームの先輩や上司が親身にサポートしてくれる、そんな環境が整っています。  
その中で今特に私が注力しているのが、地元企業への人材定着を目的とした新たな福利厚生制度の提案です。  
従業員の就業不能リスクに対するこの制度の導入により、働く人々のエンゲージメントを高め、  
いざという時を支えることが地域経済の発展につながると考えています。  
地域の経済・社会を支える各企業の課題解決に取り組むことで、東北地域の経済発展や地方創生に貢献できていることに、  
日々大きなやりがいを感じています。あらゆる仕事に妥協せず多様なビジネスフィールドにチャレンジし続けることで、代理店さん、  
その先にいるクライアントと確かな信頼関係を構築し、いつか「東北に多田あり」と頼られる存在へと成長していきたいと  
思っています。そして自分自身の挑戦が東北の未来につながる、そんな想いを胸に懸命に歩んでいきたいと考えています。



## 多田拓未 Takumi Tada

2018年入社 エリアコース 仙台支店 パーソナル営業部門

学生時代は陸上部に所属し、大学から始めたマラソンで、宮城県代表として東京マラソンに出場。  
たゆまぬ努力の末に獲得した壁を乗り越える力を、ビジネスというフィールドで発揮したいと考えている。

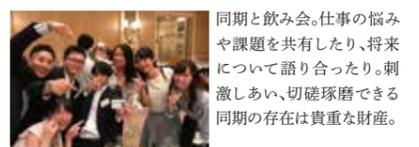
6:30	8:15	9:00	12:00	13:00	16:00	18:00	18:30	22:00
起床	出社	代理店さんの オフィスへ訪問支援	昼食	照会応答、保険料試算など デスクワーク	社内打合せ・ 1日の振り返り	退社	同期と近くの 居酒屋へ	帰宅・ 勉強



電話やメールでの照会対応  
だけでなく、代理店さんの  
オフィスに伺い、直接コミュ  
ニケーションを取ることを重  
視。代理店さんと一緒にクラ  
イアントを訪問することも。



代理店さんへの価値ある経  
営支援や販売支援をめざし  
て、経営分析をはじめ、講習  
会やキャンペーン企画など  
の立案業務にも注力。



同期と飲み会。仕事の悩み  
や課題を共有したり、将来  
について語り合ったり。刺  
激しあい、切磋琢磨できる  
同期の存在は貴重な財産。

Working and living in ways I like.

# 私らしく働く、私らしく生きる。

尊敬する上司や先輩との出逢い、  
それが、私の財産。

「立場が人を創る」―昇進の内示を受けた時、まだその役割を担える自信はない、と思悩む私に、上司がかけてくれた言葉です。  
「最初から完璧でなくていい」「一歩ずつ、その立場に相応しい自分へと成長していくことが大事」と背中を押してくれました。

私は、配偶者の転職に合わせて「Iターン異動」の制度を利用し、三重、東京、和歌山の3つの職場で働いてきました。  
どの職場においても、あらゆる年次に尊敬できる先輩や上司がいました。  
「代理店さんとは、商品を超えた関係づくりが必要」「どれだけ忙しくても、常に余裕をみせるように」など  
苦しかった時に道を照らしてくれた数えきれない言葉や教え、そのどれもがかけがえのない財産です。  
私の成長を願う先輩や上司に支えられ、今がある。  
今度は私がその想いを受け継ぎ、次の世代を担う後輩たちの成長を支えることで、恩返しをしたいと考えています。

現在は和歌山支店において、100近くある代理店さんの経営支援を担う営業チームのリーダーとして、  
6人のメンバーの指揮を執っています。今、私たちが特に注力している商品の一つが、  
企業がパワーハラやセクハラなどのハラスメントで従業員やそのご家族に訴えられ、賠償請求を受けた時に備える保険です。  
中小企業の場合、ハラスメント訴訟がそのまま企業の存続に関わることもあり、廃業に至る可能性もあります。  
近年注目を集めている商品ですが、まだまだ訴訟リスクへの認識が不十分な経営者も多いのが現状です。  
そこで、代理店さんとの勉強会を重ね、提案シーンを想定したロールプレイングを実施、時にはクライアント訪問にも同行します。  
企業が安心して事業活動に専念すること。それこそが地域経済の発展につながると考え、  
その一端を担う仕事を通して地域に貢献できることが私の誇りです。

多様な働き方の選択肢があり、プロとして成長できる環境がある。

プライベートでは2歳の息子の母親でもあり、育児支援制度を利用しています。  
幼児期の子どもは、突然熱を出すことも頻繁にあり、  
朝病院に連れて行ったり、保育園からの急なお迎え要請がかかったり、  
突発的に業務を切り上げなければいけないことも少なくありません。  
そうした時に、会社と同じ環境で在宅勤務ができる「テレワーク」や  
30分刻みで時短勤務をすることができる「勤務時間自由選択制度(マイセレクト)」などを利用することで、  
母親としてもビジネスパーソンとしても、充実した日々を過ごせています。  
将来、子育てがひと段落したら、「JOBリクエスト制度」の利用や「ワイド型」の申請を通して、  
新たな場所で新たな経験を重ねながら成長し続けていきたいと思っています。  
自分のライフステージに合わせて多様な働き方を選択できるこの会社で、  
社員一人ひとりが、自分らしく働きながら、成長すること。それこそが、会社の成長はもとより、  
お客様の事業の成長や地域の発展に貢献することにもつながるのだと信じています。



## 中上彩由奈 Ayuna Nakagami

2011年入社 エリアコース 和歌山支店 パーソナル営業部門

就職活動において、当社セミナーを受けた双子の妹に勧められ、選考へ。面接での当社社員たちの人柄に惹かれて入社した。  
またキャリアサポート制度が充実しているだけでなく、しっかりと活用されている環境がある点も魅力に感じていた。

6:00	8:45	9:00	12:00	13:30	15:00	16:30	18:00	23:00
起床	息子を保育園へ送り、出社	社内業務 または 客先同行	昼食	代理店さんのオフィス訪問	社内打合せ	退社	保育園へお迎え	就寝



営業施策の立案や保険プログラムの設計など、パートナーである代理店さんの営業活動支援のための資料作成を行う。



代理店さんの経営支援のためオフィスを訪問するなど、信頼関係の強化に努めている。



休日は、フットワーク軽く。パートナーや子どもと一緒に、いろいろな場所に出かけて、たくさん思い出をつくらせている。

## Message from all over Japan

各地域の企業や人々とともに  
歴史を刻んできた東京海上日動は、日本全国で、  
次代を担う人材の採用を行っています。

東京海上日動がリーディングカンパニーとして存在している理由。  
それは、全国の社員が、地域の企業や人々とともに、その発展に貢献してきたから。  
次の100年も、その次の100年も、  
日本中の企業や人々から必要とされる存在になるために。  
私たちと一緒に地域の未来、そして当社の未来を創っていく  
新しい仲間とお会いしたいと思っています。

- は、採用を行っている拠点です。
- ※1 宮城県の採用を担当
  - ※2 埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県を採用を担当
  - ※3 岐阜県、愛知県、三重県を採用を担当
  - ※4 滋賀県、京都府、奈良県、和歌山県、大阪府、兵庫県を採用を担当
  - ※5 鳥取県、島根県を採用を担当
  - ※6 広島県を採用を担当
  - ※7 福岡県、佐賀県を採用を担当



※ P14～21は、取材当時の仕事の内容、所属部署となります。

## おわりに

損害保険ビジネスの意義、そして東京海上日動で働く社員の姿は、  
伝わったでしょうか。

真に頼られる仕事を体験できるフィールドがここにあります。  
汗をかき、磨かれることで、多くのプロフェッショナルが育ち、  
また一つ、世界の大切な使命に答えていくことができるのです。

当社では世界に通用するプロフェッショナルとして必要な  
スキルとマインドを身に付けることができます。

しかし私たちは、大切なことを付け加えたい。  
それは、あなたにしかないカラー、あなたにしかない価値を活かし、  
自分にしかない強さを身に付けたプロフェッショナルを  
めざしてほしいということです。

どのような試練にも、どのような難題にも  
自らのスキルとマインドと強さを持って立ち向かっていける、  
真に世界から必要とされる人になるために。  
あなたの挑戦に、私たちは期待しています。

*To Be a **Good Company***

東京海上日動